



Better wit than wealth

李嘉诚：我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就要警惕自己，若我继续保持这个骄傲的心态，迟早有一天是会碰壁的。

● 为人不可自以为是、目中无人，行事谦虚低调才是君子风度

做事先做人

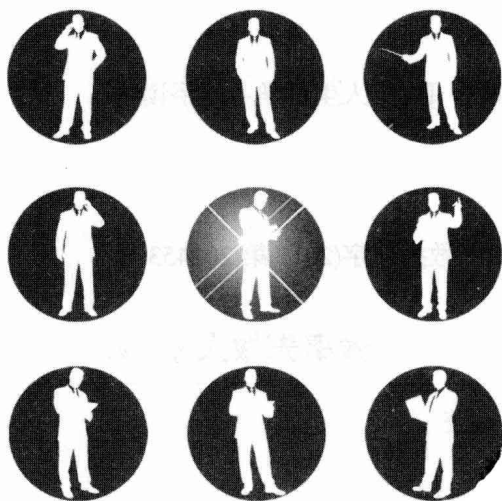
精华版

低调做人是高调做事的根本，同时也是成功处世的大智慧
松下幸之助：信用既是无形的力量，也是无形的财富。

爱因斯坦：每个人都有理想，这些理想决定着他的努力和判断的方向。我从来不把安逸和享乐看作生活的目的，照亮我的道路的，是善、美和真。

凌永放◎编著

Better wit than wealth



● 为人不可自以为是、目中无人，行事谦虚低调才是君子风度

做事先做人

精华版

低调做人是高调做事的根本，同时也是成功处世的大智慧
松下幸之助：信用既是无形的力量，也是无形的财富。

凌永放◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

做事先做人: 精华版 / 凌永放编著. — 北京: 新世界出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5104-2256-0

I. ①做… II. ①凌… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 202453 号

做事先做人(精华版)

作 者: 凌永放 / 编著

责任编辑: 邓 婧

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

[http: //www.nwp.cn](http://www.nwp.cn)

[http: //www.newworld-press.com](http://www.newworld-press.com)

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子邮箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 19.25

版 次: 2011 年 12 月第 1 版 2012 年 6 月第 2 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2256-0

定 价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言



做人和做事，哪个更重要一些呢？答案不言而喻，当然是做人更重要一些。因为一个人只有做人成功了，他才能有机会获得事业上的成功；相反，一个人如果做人失败了，即使他把事情做得很圆满，即使从表面上看来他很风光，但到头来他仍然是一个失败者。

当然，要看一个人会不会做人，主要还是看他如何做事。因此，从一个人的做事风格中，又可以看出一个人到底拥有怎样的品格和素质。

《易经》里有这样一段话：“君子黄中通理，正位居体，美在其中，而畅于四支，发于事业，美之至也。”意思是说，只有内心中拥有着高尚的美德，其理才能无所不通，无所不畅，无所不达，并通过四肢将这种美德表现出来，使这种美德发挥出应有的作用，这样自然就能够成就一番事业，同时也将自己的美德发挥到了极至。从《易经》的这段论述中，我们不难看出，古人也是将做人的标准放在第一位的。

古人认为，一个人只要内在的修养达到一定的高度，这种修养自然就会散发出来，帮助他成就一番事业。这一点，在儒家的经典《大学》中，则阐述得更加淋漓尽致：

“古之欲明德于天下者，先治其国；欲治其国者，先齐其家；欲齐其家者，先修其身；欲修其身者，先正其心；欲正其心者，先诚其意；欲诚其意者，先致其知。致知在格物。物格而后知至，知至而后意诚，意诚而后心正，心正而后身修，身修而后家齐，家齐而后国治，国治而后

天下平。自天子以至于庶人，一是皆以修身为本。”这就是后世学者所说的“修身、齐家、治国、平天下”，而这当中又以修身为最基本、最关键，而所谓的修身，不是别的，就是学会如何做人！

从历朝历代兴衰成败的经验和教训中，我们不难看出，凡是遇到很有修养的统治者来治理国家时，国运就会亨通，老百姓自然就会安居乐业；相反，凡是遇到那些不学无术的统治者来管理国家时，国家就会厄运连连，并弄得民不聊生，最后导致天下大乱。可见，一个人修不修身，有没有修养，将决定他会不会做人；一个人会不会做人，将决定他会不会做事；一个人会不会做事，将决定他会不会获得成功。

所以，如果你目前的情况是“德薄而位尊，知小而谋大，力小而任重”，千万不要以为这是成功的前奏，这实际上是灾难的开始呀！因为如果你没有一定的修养，你的位置越高，结果就会摔得越重；如果你没有一定的智慧，却要谋求大的事业，结果就会败得很惨；如果你没有一定的能力，却要承担重任，结果就会被压得喘不过气来。可见，做人和做事必须是相匹配的，一旦错位，则非败不可！

在这本书中，我们结合了大量的经典案例，深入浅出地讲述了做人的道理和做事的原则。我们希望通过这本书，和读者朋友们分享这样一个理念：做人为体，做事为用，只有体用结合，才能成就属于自己的事业，并拥有一个真正圆满的人生！



做事先做人 Better wit than wealth

第一章 品质是做人的根本

在人的一生当中，可以没有金钱，也可以没有荣誉，但绝不能没有良好的品质。因为品质是做人的根本。有了它，你才能和别人相处得更加融洽；有了它，你的生活才能更加饱满；有了它，你的人生才能更加丰富多彩。

诚实是做人的信用卡

在人生的旅途上，诚实是一张可靠的身份证，无论走到哪里都会让你受到热情的接待；诚实也是一张最可靠的信用卡，有了它无论购买什么都不会受到半点的怀疑。诚实，是人际交往中的桥梁和纽带。

诚实是我们中华民族的传统美德，是一个人处世立身之本。大家都喜欢诚实的人，并且愿意和诚实的人交往。

吉姆和朋友格尔前往一家公司应聘。那家公司待遇优厚，参与应聘的人不少。面试结束后，主考官说还需要复试一次，让他们五天后报到。

五天后，他们早早地去公司。公司老总亲自为他们安排了当天的工作——给他们每人一大捆宣传单，让他们到指定的街道各自发放。

吉姆抱着传单，来到了划定的地盘，见人就发给一张。有的人接过去了；有的人连理都不理；有的接过去就随手扔在地上，他只好捡起来重发。忙碌了一整天，可手上的传单还剩厚厚的一叠。

下午五点，吉姆拖着一身的疲惫回公司交差。走进公司办公室，他看见其他人都已经回来了。格尔一看到他就说：“你怎么还留那么多传单在手中？”吉姆一看大家手上都是空的，心头慌了。

老总问吉姆发了多少。他涨红着脸，把剩下的传单交给了他，难为情地说：“我干得不好，请原谅！”

在回住处的路上，格尔一个劲儿地抱怨他傻，并告诉吉姆自己的传单也没发完，剩下的全都扔进了垃圾桶，其他人想必也是如此。吉姆这



才恍然大悟，恨自己愚钝不开窍，心想这份工作自己肯定没指望了。

结果却大出意料。在那次招聘中，吉姆成了唯一的被录用者，让人感到很纳闷。

半年后，吉姆因为业绩突出，升任部门经理。在庆典晚宴上，他询问老总当初为何选择了他。老总说：“一个人一天能发放多少传单，我们早就测试过。那天我给你们发的传单，用一天时间肯定是发不完的。其他人都发完了，唯独你没有。答案就这么简单。”

吉姆感慨地对人说：“那一次求职经历我始终不能忘记，它让我明白了一个受用一生的道理：诚实是金，别人对你的信任，首先来自于你对别人的诚实。”

一个诚实的人，他的自我是纯真的、稳定的、健康的，体现出一种理想的道德力量和意志力量，为他人所信赖。

从前，有一只小狗和一只小兔子是非常要好的朋友，他们常常一起在森林里玩耍。

一天，小狗对兔子说：“兔子兄弟，冬天快到了，我们应该到树林里去砍些木头回来，准备过冬了。”小兔子高兴地答应了。

第二天，小狗和小兔子一起拎着斧头上去树林里砍木头。不知不觉，小狗和小兔子已经工作一上午了，他们拿出了自带的干粮开始午餐。吃完之后，小兔子说：“狗兄弟，我们刚吃完午餐，去找点水喝吧。”

“那好吧，我们一起去寻找水喝。对了，把斧头带上吧，可别丢了。”小狗嘱咐道。

于是，他们扛着斧头就去找水喝，不一会儿，他们就找到了一条小河，正当他们准备过桥的时候，小狗的斧头掉在水里了。小狗急了，不禁大哭起来。这时候，忽然从水里浮出了一位小仙女。

小仙女问道：“小狗，你为什么伤心呀？”

小狗说：“仙女姐姐，我的斧头掉进河里了，你能不能帮我捡起来？”

仙女说：“当然可以。”仙女在水底拿了两把斧头，然后，浮出水面说：“这两把金和银的斧头是不是你的？”

小狗回答说：“都不是！”仙女又拿来木柄斧头问：“是不是这把？”小狗说：“对了，就是这把！”仙女对小狗说：“小狗，你非常诚实，我把这两把斧头也送给你。”小狗小心翼翼地拿了过来说：“谢谢你，仙女姐姐！”说完，小兔子就和小狗就高高兴兴地回家了。

狐狸听说了这件事情，马上拿起妈妈新买的木柄斧头来到那座桥上，故意把斧头扔在水里，然后假装哭了起来。

这时候，小仙女又从水里出来了，问：“你为什么哭呀？”狐狸说：“我的金斧头掉在水里了。”仙女生气地说：“你不诚实，你的斧头是金的吗？”说完，仙女就沉入河底了。狐狸只好哭着走回家了。

诚实的对立面是欺骗。骗子有时看上去好像很聪明，其实是最愚蠢的。这种人往往要吃大亏，原因就在于他太不诚实。

18世纪，英国有一位有钱的绅士，一天深夜他走在回家的路上，被一个蓬头垢面、衣衫褴褛的小男孩拦住了。“先生，请您买一包火柴吧！”小男孩说道。“我不买。”说着绅士躲开男孩继续走。“先生，请您买一包吧，我今天还什么东西也没有吃呢！”小男孩追上来说。绅士看到躲不开他，便说：“可是我没有零钱呀！”“先生，你先拿上火柴，我去给你换零钱。”说完男孩拿着绅士给的一个英镑快步跑走了，绅士等了很久，男孩仍然没有回来，绅士无奈地回家了。

第二天，绅士正在自己的办公室工作，仆人说来了一个男孩要求面见绅士。于是男孩被叫了进来，这个男孩儿比卖火柴的男孩矮了一些，穿得更破烂。“先生，对不起了，我的哥哥让我给您把零钱送来了。”“你的哥哥呢？”绅士道。“我的哥哥在换完零钱回来找你的路上被马车撞成



重伤了，在家躺着呢！”绅士深深地被小男孩的诚信所感动。“走！我们去看你的哥哥！”到了男孩的家一看，只有两个男孩儿的继母在照护受了重伤的男孩儿。一见绅士，受伤的男孩连忙说：“对不起，我没有按时给您把零钱送回去，失信了！”绅士却被男孩的诚信深深打动了。当他了解到两个男孩儿的亲生父母已双亡时，毅然决定把他们生活所需要的一切都承担起来。

诚实，说得通俗些，就是言行一致，心口同一。诚实的人总是能够坦坦荡荡地将自己真实的一面展现给世人，因此诚实的人总是能够得到大家的信任。

不要妄想不劳而获

“不劳而获”是一个诱惑人的陷阱，摆在人眼前的可能是不需劳作的丰厚收益。事实上，它是积淀人类贪欲的无底洞。人一旦被它吸引，便会在这无底洞中越沉越深，最终因为贪念而毁掉自己原本拥有的一切。拒绝不劳而获，才是取得真正成功的有力保证。

“守株待兔”的故事是家喻户晓的。它告诉我们：不要幻想自己能够碰上好运气而不愿切实苦干，那样只可能连自己所从事的事业也荒废了。

宋国时期，有一个非常勤劳的农夫，种着几亩地，他每天早上很早就到田里工作，一直到太阳下山才收拾农具回家，以此来维持家里的生活。

农夫的这块土地简直就是他的命根子，一家人的生活也全都依靠它。农夫辛勤地播种、捉虫、除草，因此到秋天总能获得丰收。在他的地头，长着一棵大树，这棵树已经有好几百年的历史，非常粗壮。

有一天，农夫又来到地里干活，收获的季节快到了，农夫看到地里的庄稼长得非常好，心里很高兴。于是，便坐在大树旁边休息，心想：今年肯定又是一个大丰收了。忽然，农夫看见一只兔子飞奔过来，它跑得又急又快，一不小心，兔子撞到了地边的大树，这棵树太结实了，兔子这一撞，就撞断了颈部，不一会儿蹬蹬腿就死了。这个农夫看见了，就飞快地跑过去把兔子捡了起来，自言自语地说道：“这真是一点劲儿没费，白捡了个大便宜，回去可以让孩子们美美地吃上一顿了。”说完，他拎着兔子一边往家走，一边得意地想：我的运气真好，没准明天还会有



兔子跑来，既然天底下有这么好的事，我又何必每天辛苦地耕田呢？

第二天，农夫来到地里，却不干活，只守着那棵大树，等着兔子撞过来。结果，他等了一天什么也没等到，他却不甘心。到了第三天，他还是在地里等着，第四天也一样，第五天……从此以后，这个农夫整天守在大树旁，希望能再等到不小心撞死的兔子。他等呀等呀，直等到地里的野草长得比庄稼都高了，连个兔子影子也没有再见到。因为他不好好管理农田，他田里长满了杂草，一天比一天荒芜。

那些只想不劳而获的人，是永远都不可能真正地拥有幸福的，我们一定要用自己辛勤的劳动来创建美好的生活。

从前，有一位爱民如子的国王，在他的英明领导下，人民丰衣足食，安居乐业。深谋远虑的国王却担心在他死后，人民是不是也能过着幸福的日子，于是他召集了国内的有识之士，命令他们找一个能确保人民永世生活幸福的法则。

三个月后，有位学者把三本六寸厚的帛书呈上给国王说：“国王陛下，天下的知识都汇集在这三本书内，只要人民读完它，就能确保他们的生活无忧了。”国王不以为然，因为他认为人民不会花那么多时间来看书。所以他再命令这位学者继续钻研。两个月后，学者把三本简化成一本。国王还是不满意。又一个月后，学者把一张纸呈献给国王。国王看后非常满意地说：“很好，只要我的人民日后都真正奉行这宝贵的智慧，我相信他们一定能过上富裕幸福的生活。”说完后便重重地奖赏了这位学者。

原来这张纸上只写了一句话：天下没有不劳而获的东西。

大多数的人都想快速发达，但是却不明白做一切事都必须老老实实在地努力才能有所成就。只要能够放弃投机取巧的心态，脚踏实地努力奋斗，成功必定离你不远了。只要还存有一点取巧、碰运气的心态，你就很难全力以赴。

狭路相逢勇者胜

中国古时候有一句俗语“狭路相逢勇者胜”，人的勇气和胆识是在屡战屡败中锻炼出来的，是别人无法灌输的。鼓足勇气，直视困难，你会发掘自己抵抗逆境的强大力量。

关于勇气，杰夫·荷伊在他的一篇文章里曾记录了他那令人难忘的故事：

我开始做生意不久，就听说百事可乐的总裁卡尔·威勒欧普要到科罗拉多大学来演讲。我找到为他安排行程的人，希望能找个时间和他会面。可是那个人告诉我，他的行程安排得很紧凑，顶多只能在演讲完后的十五分钟与我碰面。

于是在威勒欧普演讲的那天，我就到科罗拉多大学的礼堂外苦坐，守候这位百事可乐的总裁。他对学生演讲的声音不断从里面传来，不知过了多久，我猛然惊觉，预定的时间已经到了，但是他的演讲还没结束，他已经多讲了五分钟，也就是说，我和他会面的时间只剩下十分钟。我必须当机立断，做个决定。

我拿出自己的名片，在背面写下一句话，提醒他后面还有个约会：“您下午两点半和杰夫·荷伊有约。”然后我做个深呼吸，推开礼堂的大门，直接从中间的走道向他走去。威勒欧普先生原本还在演讲，见我走近，他停下话来，我把名片递给他，随即转身从原路走出来，我还没走到门边，就听到威勒欧普先生告诉台下的观众，说他迟到了，他谢谢大家来听他的演讲，祝大家好运，然后就走到外面我坐的地方。此时，我坐在那里，



全身神经紧绷，连呼吸都好像停止了。

威勒欧普看了看名片，接着看看我说：“我猜猜看，你就是杰夫。”我们在学校里找了个地方当办公室，关起门来畅谈了一番。

结果我们谈了整整半小时。威勒欧普不但花费宝贵的时间告诉我许多精彩动人的故事，而且还邀我到纽约去拜访他和他的工作伙伴。不过他赐给我最珍贵的东西，还是鼓励我继续发挥先前那种勇气。他说商业界或者其他任何地方，所需要的就是勇气，你希望促成什么事的时候，就需要有勇气采取行动，否则终将一事无成。

是机会就一定要争取，缺乏勇气只能会让你坐失良机。《请老板付工资》的作者讲了自己亲身经历的一件事：

这是去年暑假的故事，一想起，便历历在目，令我终生难忘。那天是星期日，刚上完晚班，我累极了，顾不上换下油渍渍的工作服，连忙倒在床上准备大睡一觉。但墙上的日历提醒我离开学只有三天了。怎么办？那两千多元的学费还没着落，来这没日没夜地干了一个月，可口袋里一个子儿也没有，得想点办法。想来想去，办法只有一个：请老板预付工资（因为该厂的惯例是工程结算后才发工资，当时工程正忙）。

我从床上溜下来，脱下汗渍的衣服，洗了脸，硬着头皮朝经理室走去。站在经理办公室烫金的招牌底下，我轻轻地敲了一下门。“进来！”经理头也没抬，正仔细地翻着一叠厚厚的资料。我怯生生地站在办公桌前，暗思着可能发生的一切。四五分钟后，经理炯炯有神的目光射向我：“有什么事，说吧。”“老板，离开学只有三天了，我想预支点工资。”

“可以考虑，学生以学为主嘛。”居然这么简单！我心里暗自高兴：有戏了。

“你过来，我找一下工时记录。对，是这份。一共32个工时，每个工时25块，加班费共160元。我算一下，对，总共是960元，是不是？”

“没错，老板。”

“不过，你曾到办公室打过5个电话，3个长途，电话费是85.8元，你前天到市里借了我50块钱买东西；损坏钢丝床一个，需赔150元；搬东西时弄坏台灯一个，椅子4把，共要赔160元；昨天你提前交班，罚款50元。规章制度你是知道的。这样一来，你应拿的工资是464.2元……”

老板的话还没说完，我大叫起来：“不，不，打长途电话是经你允许的，是联系业务需要；我没借你的钱，那50块钱是买原料的；那个钢丝床早报废了；台灯椅子不是我损坏的，那天是他们叫我收拾残料；提前交班是我们私下的事，况且没发生任何事故……”

“不可能吧，”老板发话了，“这里有记录、有罚款报告单，另外你应该清楚跟老板强词夺理的后果，我从来不跟人多废话。这是464.2元，数一下。”

我的心一下子凉了，只有464.2元，还差一大截。但转念一想，总算弄了点钱，这可是用自己的汗水挣来的第一笔钱。我收起钱，离开了经理室。

“等等，”我正准备下楼梯，身后又传来了经理的声音，“你为什么不坚持？为什么不据理力争？在这个充满竞争的社会里，你为什么就这样轻而易举放弃，这样永远也干不成大事！”

“拿着，这是你的工资袋，共960元，把刚才的那个也带上，我知道你是大学生，但你也应该学习竞争，光能吃苦还不够，你是在我这里打工最能吃苦的大学生，我欣赏。400多块钱算奖金，走吧，念好书。”

我在那里愣了半天，许久才说了一声：“谢谢。”老板却早走了。

坚持与放弃都需要勇气，勇气有时确实能改变一切。在我们人生的关键时刻，只有将得失置之度外，充满勇气地去做自己该做的事，才有可能赢得属于自己的胜利。



勇于挑战自我

人生就像一条河，时而平缓，时而湍急，时而有漩涡。每一个漩涡都是一次挑战，每一次挑战都能增加你的自信，每一次挑战都离奔向理想的彼岸又靠近了一步。

对于每一个不甘心平庸生活的人而言，在安逸与冒险之间，你应该选择后者。如果你有足够的勇气，就勇敢地投入到人生的激流中去，积极把握自己的人生。

摩洛·路易士是个善于挑战自我的人。他的非凡成就来自两次成功的拼搏，一次在 20 岁，另一次在 32 岁。

摩洛在 9 岁时随家人一起搬到纽约。在此之前，他的生活已是多姿多彩，比一般人丰富许多。由于家人皆爱好音乐、喜剧，所以在这种环境的熏陶之下，几乎所有的乐器摩洛都能演奏。他是一般人眼里的天才儿童——不到 10 岁，他便指挥过交响乐团；12 岁时，他从事鸡蛋专卖，做得有声有色，雇有 16 名少年为他工作；到了 14 岁，他独立组织了一个舞蹈团；高中毕业之后，他又投身新闻界担任一名采访记者，与许多新闻界的老前辈，像班·希特、查尔斯、马卡沙等人一起工作；19 岁时，他曾获音乐奖学金，但由于举家搬迁，所以只好放弃此次进修的机会。

在纽约，摩洛在一家广告公司找到一份一周 14 美元的差事。对当时的情景，摩洛是这样回忆的：“那时候我经常跑外勤，工作非常忙碌，成天像发疯似的，时间也过得特别快。六点下班以后，我还到哥伦比亚大学上夜校部，主修广告。有时候，由于工作尚未做完，所以下课后，我

还会从学校赶回办公室继续工作，常常是从十一点一直工作到第二天凌晨两点。” 摩洛非常喜欢充满创意的设计工作，而他也很做得有声有色。

20岁时，摩洛放弃在广告公司内很有发展的工作与旁人梦寐以求的职位，决心自己创业。这便是他人生的第一次拼搏。他放弃收入稳定、前途似锦的工作，完全投身于未知的世界，从事创意的开发。结果，成绩令人满意。

摩洛的创意主要是说服各大百货公司，通过CBS电视公司成为纽约交响乐节目的共同赞助人。摩洛本人认为此法十分可行：一方面，当时的百货公司业绩都不好，都希望能借助广告媒体提高形象与销售成绩；另一方面，在纽约，交响乐节目的听众多达100万人，十分值得投资。于是，摩洛便于其间帮两边牵线。

在当时，这种性质的工作对人们来说相当陌生，所以做起来困难重重。而且，要同时说服许多家独立的百货公司，在之后要分别采纳各公司的意见加以整合，这种事过去从未有人完成过，更别说要他们拿出几百万美元的经费来。所以，一般人预测他不可能成功。

尽管如此，摩洛仍然十分卖力地在各地进行说服工作。结果相当成功。一方面，因他的创意大受欢迎，许多家百货公司与他签定了合约；另外，他向CBS电台提出的策划方案也顺利被接受。此后的十个星期，他干劲十足地与电视台经理一同展开一连串的一系列广告活动。值得一提的是，这段期间内他没有任何收入。

计划眼看着就要步入最后的成功阶段，然而没有料到的事发生了，合约由于某些细节出问题而终告流产，他的梦想也随之破灭。但“塞翁失马，焉知非福”。此事结束之后，CBS公司马上来挖角，聘请他为纽约办事处新设的销售业务部门负责人，并支付高出以往三倍的薪水给他。摩洛又重新活跃在销售界，他的潜力得以继续发挥。

在CBS服务几年之后，摩洛再度回到广告业界工作，但这次不是从基层做起，而是直跃龙门——他担任了承包华纳影片公司业务的汤普生